



### Fact Sheet



## Die Walton-Unternehmensgruppe

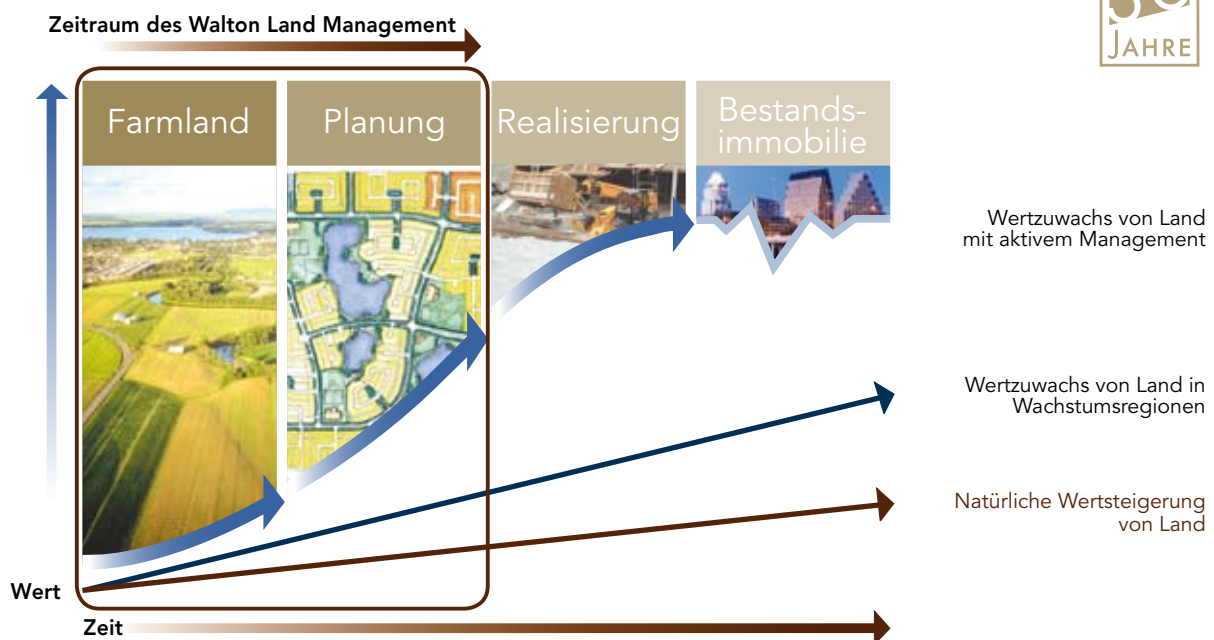
### Langjähriges Know-how im Land Management

Die Walton Unternehmensgruppe bietet Anlegern die Möglichkeit, in den Zukunftsmarkt „Land Management in Nordamerika“, also in die Entwicklung von Farmland zu Bauland, zu investieren.

- Als Familienunternehmen ist Walton seit 1979, davon 20 Jahre im Bereich Land Management, tätig.
- Die Walton-Gruppe hat bis heute rund 203 Mio. Quadratmeter Land in Projekten abgewickelt oder aktuell in der Beplanung.
- Weltweit betreuen Service- und Vertriebsbüros in drei Erdteilen über 55.000 Privatinvestoren.
- In Deutschland haben sich seit dem Vertriebsstart Ende 2006 rund 4.000 Privatanleger in sieben Fonds mit über 110 Mio. Dollar beteiligt.

- Das Testat einer namhaften Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bestätigt: Die Wertsteigerung für alle in den Jahren 1998 bis 2008 realisierten Projekte betrug durchschnittlich 28,98 Prozent pro Laufzeitjahr, was einer Rate of Return nach Zinseszinsrechnung von 15,43 Prozent jährlich entspricht.
- In den Jahren 1998 bis 2008 wurden über 567 Mio. Dollar aus Bauland-Verkäufen für die Investoren erzielt. Die ursprüngliche Investitionssumme dieser Projekte lag bei 230,8 Millionen Dollar.
- **Noch nie hat ein Anleger sein bei Walton investiertes Kapital verloren.**

### Das Walton Geschäftsmodell



Bei dem vorliegenden Fact Sheet handelt es sich lediglich um eine Vorab-Information. Um Mitgesellschafter an einem Walton-Fonds werden zu können, benötigen Sie den vollständigen Emissionsprospekt, der jederzeit bei der Walton Europe GmbH, Hamburg abgefordert werden kann.



## Die Walton-Strategie in vier Schritten

### 1. Land als qualitatives Asset

Die erste Phase des Walton Geschäftsmodells – die Akquise der Grundstücke – bildet die solide Grundlage für jedes Walton-Investment. Bereits beim Einkauf von Land werden vorausschauend die Entwicklungsprognosen der entsprechenden Region berücksichtigt. Innerhalb einer Region werden jeweils nur solche Grundstücke ausgewählt, die für die strategische Entwicklung bedeutend sind.

Walton betreibt zur Auswahl der Regionen eine der aufwändigsten Landrecherchen weltweit und hat über Jahre eine eigene Software, das GIS (Geografic Information System) „Landmaster“ als hoch spezialisiertes Analysewerkzeug entwickelt. Es unterstützt die Walton-Fachleute vor Ort durch umfassende Datenerhebungen.

Ein Kriterium im Auswahlverfahren ist, dass das prognostizierte Bevölkerungswachstum der ausgewählten Region für die nachfolgenden 25 Jahre bei mindestens zwei bis vier Millionen Einwohnern liegt. Dadurch ergibt sich ein messbar hoher Bedarf an Bauland.

### 2. Eigenkapital-Finanzierung

Walton-Fonds werden ohne Bankenfinanzierung realisiert. Ohne den Druck fortwährend auf aktuelle Entwicklungen der Finanzmärkte reagieren zu müssen, erhalten die einzelnen Walton-Teams somit die notwendige Flexibilität, um antizyklisch zu agieren. Grundstücke werden in den Phasen schwacher Märkte eingekauft und in starken Märkten mit höchstmöglichem Gewinn verkauft.

### 3. Wertsteigerung der Grundstücke durch proaktives Land Management

Nach dem Einkauf der Grundstücke ist Walton Development and Management für die Entwicklung der Grundstücke vor Ort zuständig. Das aus landesweit anerkannten Experten bestehende Landplanungsteam arbeitet in einem partnerschaftlichen Ansatz mit den Regierungen und Verwaltungen vor Ort – und dies nicht ausschließlich mit Blick auf die von Walton erworbenen Grundstücke, sondern vielmehr hinsichtlich einer ganzheitlichen Planung für die gesamte Region.

Die Fachleute der Walton-Gruppe verfügen über 300 Jahre Erfahrung in der Städte- und Regionalplanung.

Die Walton-Gruppe achtet bereits beim Erwerb der Grundstücke darauf, immer so viel Land einzukaufen, um in der Entwicklungsphase eine entscheidende Rolle bei der Regionalplanung übernehmen zu können.

### 4. Investoren entscheiden über den Verkauf

Auch die Verkaufsphase ist bei Walton professionell organisiert. Hauseigene Broker- und Maklergesellschaften profitieren von ihren über viele Jahre aufgebauten Netzwerken und strukturierten Verkaufsstrategien.

Börsennotierte oder private Bauunternehmen sowie Erschließungsfirmen sind die Abnehmer der von Walton „schaufelfertig“ gelieferten Areale. Die Investoren bekommen die Ergebnisse der Verhandlungen zur Abstimmung vorgelegt und entscheiden über den Verkauf.

